**特约经销商协议**

**甲  方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**乙  方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**签订日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日**

第 1 页 共 6 页

供货人（以下称甲方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

特约经销商（以下称乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就授权特约经销甲方产品达成如下协议：

**一、合作范围、时间**

1.1甲方作为产品生产厂家，授权乙方在指定区域内作为甲方的特约经销商。

1.2授权经销产品：（以下简称“产品”）；

1.2.1商品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

1.2.2甲方保证上述商品由其独立生产，并对该商品享有完全的处分权，对该商品及使用的商标享有[知识产权](http://www.66law.cn/special/zscq/)。协议商品出现的知识产权纠纷由甲方承担全责。

1.2.3甲方保证上述商品符合国家食品安全卫生标准及质量标准。

1.3授权区域包括：（以下简称“指定区域”)。

1.3.1甲方许可乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区特约销售协议商品，乙方享有特约经销权。

1.4未经甲方批准，乙方不能授权下级的经销商。

1.5授权特约经销期限：

双方约定特约经销期限为\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。其中\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止，为甲、乙双方的试销期。在试销期内，甲、乙双方都有权随时单方面终止本协议，任何情况下终止本协议均必须签署《解除授权特约经销商协议》并按照《解除授权特约经销商协议》中的规定执行。试销期满双方都选择继续合作，并在约定本协议经销期满后，乙方如需继续经销甲方产品，乙方须提前两个月向甲方提出申请。

**二、销售任务、激励机制**

2.1在甲乙双方约定经销期限内，乙方销售任务为人民币 万元；销售任务是指：乙方实际支付给甲方以经销价格达成的合同金额。

2.2自合同签订之日起，乙方在三个月内没有完成第2.1款中销售任务的\_\_\_\_%，甲方有权单方面终止乙方的经销权，乙方不得有任何异议。

2.3若乙方在本销售年度内超额完成销售任务，在甲方收到乙方全额产品款项\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方对其超出部分按乙方实际支付给甲方以经销价格达成合同金额的\_\_\_\_\_\_\_%作为额外奖励。

**三、合作原则及规定**

3.1乙方作为甲方的特约经销商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可蓄意诋毁甲方或其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即终止本协议并对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_万元的罚款。

3.3为了保证双方的利益，乙方须向甲方缴纳市场保证金\_\_\_\_\_\_\_万元整。在乙方完全履行本协议规定的条款且协议终止\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方无息退还此市场保证金，退还方式参见本协议3.6款。

3.4甲方在本授权区域可以授权多家经销商，若乙方在该授权区域业绩突出（在相同时间段，

第 2 页 共 6 页

乙方进货金额超过该区域所有授权经销商进货总金额的\_\_\_\_\_\_\_%以上），则甲方可以授权乙方作为该区域的独家经销商，甲、乙双方重新签订《独家经销商协议》并享受独家经销商的销售政策。

3.5甲方在本授权区域内设置了独家经销商，则乙方的授权经销商资格自动解除，本协议自

动终止。双方签署《解除授权特约经销商协议》，甲方将按照经销价收回乙方的库存产品，并在《解除授权特约经销商协议》签订\_\_\_\_\_\_\_个工作日内退还乙方市场保证金的\_\_\_\_\_\_\_%，在乙方完全遵守本协议和《解除授权特约经销商协议》的前提下，甲方将解除协议签订的\_\_\_\_\_\_\_个工作日内退还乙方市场保证金的\_\_\_\_\_\_\_%。

**四、甲方的权利和义务**

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和销售培训与支持，并协助经销商组建本区域销售和售后服务网络。乙方可以委派人员到甲方公司免费接受培训，产生的路费及生活费由乙方自行承担。  4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单以及销售价格，以供甲方审查备案，否则，甲方有权单方面停止对乙方供货。同时甲方应向乙方提供销售情况和库存数量。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方，由此造成的乙方损失由甲方负责。

4.5若因为乙方个体及团队工作态度、方法等造成本产品在该区域未完成销售任务及甲方品牌受损，影响甲方业务发展规划，则甲方有权单方面取消乙方在该区域经销商权利，或者为乙方更换其他经销区域。

**五、乙方的权利和义务**

5.1乙方在指定区域内须按照甲方拟订的产品价格进行销售。

5.2乙方可要求甲方给予市场销售支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传以及召开演示会，在甲方批准的前提下由此产生的费用双方各半，甲方应该付出的费用将以货款的形式返还给乙方冲消货款。

5.3乙方不可与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不可制造经销产品或类似于经销的产品，也不能从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不可代理或销售与经销产品相同或类似的任何产品。所有产品宣传资料均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

5.4对于乙方违反第5.3款中的任何行为，一经甲方查处，有权对乙方提起诉讼，并对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_万元（大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整）的罚款。

5.5乙方自行招聘相关工作人员，并承担各项费用及用工风险。

5.6乙方保证在签订本合同前，已取得产品经营许可等相关证件，以自身名义对外经营，自负盈亏，并保证遵守国家相关法律、法规，合法经营。

5.7甲方根据市场情况制定的统一策划活动的销售方案或者推介会乙方必须无条件执行，乙方不得以任何借口不执行或者打折扣执行。

**六、销售行为规定**

6.1产品价格（含17%增值税）

6.1.1乙方的合同单价必须遵守甲方的市场指导价，最高不可超过市场指导价，最低合同单价不可下调至市场指导价的\_\_\_\_\_\_\_%。

第 3 页 共 6 页

6.1.2为快速应对市场变化需求，以及甲方认定的需要必须签订的受买人订单，甲方有权规定乙方给予受买人销售价。鉴于乙方给其价格的调整，甲方给予乙方的经销价将同比例调整，原则上下调不超过规定经销价的\_\_\_\_\_\_\_%。

6.1.3在本协议的授权经销期限内，乙方完成本协议中2.1规定的销售任务额的\_\_\_\_\_\_\_%，

甲方按照乙方实际的回款额的\_\_\_\_\_\_\_%给予乙方返利，如乙方完成销售任务额的\_\_\_\_\_\_\_%,甲方按照乙方实际回款额的\_\_\_\_\_\_\_%给予其返利，如乙方超过销售任务额的，甲方将按照本协议2.3款给予乙方额外奖励。

6.2订货流程

6.2.1乙方以采购单的形式发给甲方。下单之前乙方与甲方沟通并确认交货时间，每个采购单必须列明客户单位、联系人、数量、产品型号、合同价格和交货时间。

6.2.2甲方按照乙方的采购单提供销售合同给乙方盖章并签字确认。

6.2.3甲方按照合同要求生产的产品款号及数量发货，发货后乙方需要中途变更产品款号及数量数或者有其他特殊要求的，乙方须将产品先返还给甲方更改，由此产生的后果由乙方承担。

6.3付款条件

6.3.1乙方应在销售合同确认后的3天内把订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%定金汇到甲方指定账户；在发货前支付订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%；乙方在收到产品后\_\_\_\_\_\_\_个月内支付尾款即订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%。

6.3.2甲方直接开据\_\_\_\_\_\_\_%增值税发票给予终端客户，乙方则需将增值部分补交税点给予甲方。

6.4交货期

6.4.1甲方应在收到合同总价的\_\_\_\_\_\_\_%金额后，按约定时间发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。  6.4.2乙方收到货物检查产品是否有损坏并核对送货清单后签字确认，如有异议应在7天内提出，与甲方核对。乙方签字确认后不得再以产品的数量短缺、损坏等要求退款或退货。

6.5跨区销售、反低价管理

6.5.1乙方将甲方的产品销售到指定区域以外地区的行为，或者甲方将产品销售到乙方销售区域的行为称之为跨区销售。原则上不允许乙方跨区销售。根据实际情况，确实需要跨区销售的行为按照以下方式计量销售额：

6.5.2销售计量：买受人信息由乙方为第一申报人的销售订单计为乙方销售量；甲方收到乙方提交的书面申报信息后，必须在一个工作日内书面形式回复确认乙方是否为第一提报人，超过一个工作日甲方没有否决的，则表示甲方默认乙方为第一提报人；由甲方独立完成的或买受人信息非乙方为第一提报人的销售订单不计为乙方销售量。

6.5.3按照6.6.2的销售计量方式，不论是在乙方的授权经销区域以内还是乙方的授权经销区域以外由甲方或者甲方的其他经销商产生的订单，销售业绩都应确定在第一申报人名下。     6.5.4甲方有权在乙方经销的区域内采取甲方直销及乙方经销这两种销售方式，并对该两种并存的销售方式进行判定，根据：“信息第一申报原则”认定销售归属，由甲方专人负责管理，并最终依据6.6.2的相关规定确认有效性。为了客观公平的成为第一申报人，甲方会建立一个客户数据库平台，所有业务员（各经销商业务员、甲方业务员），必须第一时间通过短信、微信、邮件、网站等通讯手段将自己开发的客户资料上传至该平台，经平台维护人员核实后，将最先上传客户资料的业务员作为该客户的拥有者，若\_\_\_\_\_\_\_个月内该业务员仍未与该客户签单，则其他业务员可介入。甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位，以

第 4 页 共 6 页

便跟踪产品的流向和监督跨区销售行为。

6.5.5甲方有权监督乙方并审查销售订单和发货记录，如发现任何未登记的跨区销售行为，甲方有权对乙方作出扣除其市场保证金的处罚。

6.5.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范并制止任何低价倾销行为。

6.5.7如乙方出现严重的未登记跨区销售行为或低价倾销行为，甲方有权立即取消乙方经销商资格，并对其处以销售价格\_\_\_\_\_\_\_倍的罚款，情节严重的甲方将追究其经济责任。

**七、商标使用**

未经\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司的书面批准，乙方无权使用的商标和文字标志。

**八、保密责任**

8.1乙方承诺不会将保密性资料用于非本协议规定之外的任何目的，且不会披露或提供给任何第三方使用。一经甲方发现，将处以乙方市场保证金双倍的罚款。

8.2乙方要与掌握及了解保密性资料的员工签署保密协议书，并采取一切合理措施保护资料。

8.3与甲方相关或产品相关的资料的所有权均归甲方所有，乙方若用于协议规定之外的目的，必须征得甲方许可；否则甲方有权追究乙方的经济或法律责任。

8.4上述保密条例自本协议生效之日起至双方经销关系终结之日起\_\_\_\_\_\_\_年内持续有效。  8.5如果本协议终止，乙方应在终止之日起\_\_\_\_\_\_\_天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、及样品等所有材料，并销毁所有相关电子资料。此外乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

8.6如乙方违反上述约定，乙方将赔偿不低于违约行为发生时上一年度（不足一年的按实际计算）销售额的\_\_\_\_\_\_\_%，并没收乙方的全部市场保证金，甲方将保留追究乙方法律责任的权利。

8.7保密性资料包含但不限于双方合作过程中乙方获得的客户信息、产品保密参数、往来邮件等。

**九、生效及协议的解除**

9.1本协议自双方签字盖章后生效。

9.2任何一方如不履行本协议中所规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后\_\_\_\_\_\_\_天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对此造成的损失进行赔偿。赔偿金额不低于违约行为发生时上一年度（不足一年的按实际计算）销售额的\_\_\_\_\_\_\_%。

9.3任何一方可在本合同的有效期内提前\_\_\_\_\_\_\_个月以书面形式通知另一方终止本合同。如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：

1）乙方破产或已收到破产令，或进行整顿；

2）乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

9.4如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起\_\_\_\_\_\_\_天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，违约方承担对扩大的损失部分。在事件发生后\_\_\_\_\_\_\_天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

第 5 页 共 6 页

9.5甲方对乙方的销售任务完成情况按季度定期考核，如乙方一个季度未完成双方约定的销售任务\_\_\_\_\_\_\_%，甲方有权取消乙方经销商资格并寻找其他经销商。

9.6自本协议签订之日起至本协议终止日，甲乙双方针对本协议的具体执行方式或协议的具

体内容需要补充完善的，必须双方协商签订补充条款，经双方签字确认的补充条款将作为本协议的补充，具体同等的法律效力。

**十、争议解决**

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

本协议一式\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_份。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

代表（签字）： 代表（签字）：

电话：                  电话：

日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

第 6 页 共 6 页